

Sobre la Falacia de Composición en los Debates Económicos Actuales

Hugo Ferullo

La llamada “falacia de composición” consiste en inferir, cuando tratamos con un agregado de cosas, que los resultados son buenos (o malos) para el todo el agregado por el simple hecho de que son buenos (o malos) para las partes que constituyen ese todo. En el caso específico de la microeconomía, la falacia consiste en aplicar una falsa analogía entre la conducta de las unidades económicas individuales y la economía como un todo, pensando que lo que tiene sentido para cada unidad (para cada hogar o para cada empresa) tiene necesariamente el mismo sentido para la economía en su conjunto.

Para graficar esta analogía, basta con recordar la práctica usual de los economistas que consiste en enseñar los fundamentos de su disciplina partiendo del comportamiento económico de Robinson Crusoe, para deducir de la conducta de este personaje solitario absolutamente todo lo que necesitamos saber sobre la economía globalmente considerada. Repitémoslo: la falacia lógica ocurre porque se considera que lo que resulta cierto a un nivel micro (lo que corresponde a las partes de un todo) es, por ese solo hecho, cierto también a nivel macro (es cierto para el todo).

El ejemplo clásico de una falacia de composición consiste en concluir que el cuerpo humano es invisible puesto que está compuesto por células invisibles. Otros ejemplos:

- Como los ladrillos con los que se construyó el edificio pesan menos de dos kilos, el edificio entero no puede exceder los dos kilos; como cada canción dura menos de diez minutos, el álbum entero dura menos de diez minutos. En estos casos, la falacia es obvia porque el peso y la duración son acumulativos.

- Ni el hidrógeno ni el oxígeno son líquidos, lo que significa que el agua no es líquida. Este ejemplo permite introducir el concepto de “propiedad emergente”: el agua surge cuando las moléculas de oxígeno e hidrógeno se

combinan en gran escala. Este concepto es una de las claves para pensar los fenómenos complejos.

Estos ejemplos muestran de manera casi inmediata un error de razonamiento. Pero la idea que tenemos de una falacia no se agota en cuestiones de lógica elemental. Una falacia es un error que se comete con cierta frecuencia porque obedece, muchas veces, a un argumento aparentemente correcto. Esto es muy importante en macroeconomía, donde los argumentos que se consideran válidos para una familia o para una empresa suelen dotarse, cuando se aplican al conjunto de un país, de un “sentido común” engañoso. En realidad, el verdadero sentido de la macroeconomía en tanto saber diferente de la microeconomía sólo aparece cuando aceptamos que el todo se comporta a veces de manera significativamente diferente que la suma de las partes, lo que significa que aquello que es verdad para los sujetos económicos individuales no tiene por qué ser siempre verdad para la sociedad entera.

Si un espectador de un partido de fútbol se para, su visión mejora sustancialmente, cosa que no ocurre en absoluto si se paran todos al mismo tiempo. Este ejemplo, extraído del conocido manual de Paul Samuelson, ilustra bien, en términos generales, el punto señalado en el párrafo precedente. En el área específica de la macroeconomía, la más célebre falacia de composición se conoce, a partir de la Teoría General escrita por J. M. Keynes, como “paradoja del ahorro”. La falacia consiste en afirmar que si todos los individuos que integran una economía nacional deciden ahorrar más, la consecuencia de esta conducta microeconómica no puede ser otra que el crecimiento del ahorro total de la economía del país. La explicación básica de esta paradoja es la siguiente: cuando todo el mundo decide ahorrar más, lo que hace cada uno es gastar menos; como en economía el ingreso de cada uno es el resultado del gasto de alguien, al gastar todos menos lo que se produce es una caída en el ingreso de todos; finalmente, como el ahorro es una parte del ingreso (la parte que no se gasta), con menos ingreso termina todo el mundo ahorrando menos. Como vemos, lo que resulta perfectamente sensato como conducta individual en términos de conseguir un objetivo particular (en este caso aumentar el

ahorro), termina paradójicamente provocando el resultado contrario: todo el mundo, al final, ahorra menos.

La falacia de composición aparece también, de manera harto significativa, en lo que Keynes llamó “ley de Say”, referida a un presunto mecanismo propio del funcionamiento de una economía de mercado por medio del cual, cualquiera fuere el monto que alguna gente decide ahorrar (esto es: no gastar, disminuir la demanda) es siempre restaurado por otra gente que termina invirtiendo lo que el primer grupo ahorra (el sistema financiero sirve aquí de intermediario eficiente entre el ahorro de unos y la inversión de otros). De esta manera, nunca hay insuficiencia de demanda agregada (la oferta crea su propia demanda), porque lo que no gastan unos (los que ahorran), lo gastan los otros (los que invierten).

Un supuesto implícito del razonamiento anterior es que el ingreso total de la economía (de todos los agentes, los que ahorran sumado a los que invierten) se mantiene constante cuando el ahorro aumenta. La ley de Say se cumple sólo bajo este supuesto; el problema es que el supuesto mismo está claramente asociado a una falacia de composición, que lleva a desatender el hecho elemental de que lo que un agente deja de gastar significa menos ingreso para otro agente y lo que alguien ahorra puede obedecer a una simple preferencia por guardar dinero (sin que esto se convierta en inversión de otro agente).

En términos generales, cuando las decisiones económicas entre los agentes individuales interactúan entre sí (como ocurre siempre, en toda economía real), lo que se produce a nivel de toda la economía puede muy bien ser diferente de lo que resulta de la intención “sumada” de los agentes individuales. Es cierto que si un individuo decide aumentar su ahorro, las consecuencias macroeconómicas de su accionar pueden ser justificadamente ignoradas, teniendo en cuenta la insignificancia de su tamaño en relación con todo el agregado colectivo. Dicho de otra manera, el impacto que provoca en la economía como un todo el hecho de que UN INDIVIDUO decida ahorrar más, es infinitamente pequeño. Pero si TODO EL MUNDO intenta

simultáneamente incrementar sus ahorros, no se puede ya ignorar el efecto, por demás significativo, que la disminución generalizada del gasto provoca en la economía como un todo. Volviendo al ejemplo del estadio de fútbol: una persona puede tranquilamente salir por cualquiera de las puertas habilitadas, pero si toda la hinchada pretende huir de golpe, las consecuencias pueden adquirir ribetes de catástrofe (como ocurrió, lamentablemente, en algunos episodios lúgubres del fútbol argentino).

El desempleo es otro de los grandes temas en los que resulta común caer en razonamientos viciados por falacia de composición. La enseñanza microeconómica tradicional referida al desempleo asocia este problema a la falta de voluntad o a la falta de preparación adecuada por parte de los potenciales trabajadores. Para conseguir trabajo, el desempleado tiene que buscarlo esforzadamente, o mejorar sus “condiciones de empleabilidad” a través de formación y entrenamientos adecuados (aumentando la calidad o cantidad de lo que los economistas llaman “capital humano”). Podemos coincidir rápidamente que un buscador de empleo muy motivado y bien formado en los estándares modernos puede encontrar trabajo en un plazo relativamente corto. Pero nada nos autoriza a deducir de esto que, a nivel agregado de toda la economía, el desempleo es causado por la holgazanería y la escasa formación de la gente. Razonar así sería como confundir una falla particular o individual con una falla sistémica: cuando no hay suficiente trabajo para todos (por falta de demanda, digamos), los que buscan trabajo no lo encuentran, simplemente porque éste que no existe (no es la oferta de trabajo por parte del trabajador lo que falla; es la demanda de trabajo por parte de las empresas la que resulta insuficiente).

Para explicar el fenómeno del desempleo, la argumentación a la que los economistas acuden a menudo es aquella que asigna a la imposición de salarios mínimos la causa fundamental de este problema. De nuevo, en el caso de una empresa en particular, resulta razonable pensar que la contratación de empleados disminuirá si el salario obligatorio aumenta. Pero este razonamiento elemental no se puede extrapolar a la economía en su conjunto. En términos macroeconómicos, lo que puede pasar es que los sueldos más altos acarreen

un aumento en el nivel agregado de consumo de bienes, lo que lleva a las firmas a aumentar la producción y el empleo. O, visto al revés, es lógico pensar que una firma puede beneficiarse con el menor costo que significa pagar salarios más bajos; pero si el conjunto de trabajadores-consumidores de una economía tiene menos ingreso, lo que cae es la demanda por los productos que la firma vende y, por lo tanto, sus ingresos pueden terminar siendo inferiores (a pesar de la caída en los costos de producción). Una vez más, lo que vemos es cómo se puede razonar de manera errónea cuando consideramos, sin tener en suficiente consideración los impactos que las conductas de los sujetos individuales y de las firmas particulares tienen en otros sujetos y en otras firmas, que el agregado macroeconómico surge de la simple suma de conductas microeconómicas racionales.

Finalmente, el último ejemplo que presentaremos de la falacia que estamos analizando está relacionado con la “política de austeridad”, defendida como una manera de recuperar el crecimiento después de la última gran crisis ocurrida en las economías más avanzadas y que se inició en los Estados Unidos en el año 2007. Para ubicar la cuestión de manera simplificada, pensemos que lo que ocurrió en la economía norteamericana es que, habiéndose endeudado de manera creciente durante años, mucha gente sintió súbitamente, por motivos que no tenemos necesidad de dilucidar aquí, la necesidad de desendeudarse (se habían endeudado, digamos, con hipotecas que, por diversas prácticas especulativas, valuaban sus propiedades por un valor sensiblemente superior al que “realmente” tenían; y, de pronto, la quiebra de algunos de los grandes operadores especulativos permitió descubrir la “realidad”: las propiedades tenían un valor sensiblemente menor).

Cuando todo el mundo decide pagar sus deudas a los Bancos, la situación resulta equivalente a aumentar el ahorro, lo que significa que puede ser pensada en términos de la paradoja del ahorro que acabamos de reseñar. Pensemos simplemente que, cuando son muchos los agentes que intentan simultáneamente vender activos para pagar deudas, lo que puede producirse

es el fenómeno que Irving Fisher¹ llamó “estampida por la liquidez” (todo el mundo busca dinero para pagar sus deudas). Las consecuencias macroeconómicas de esta situación, para nada deseada por los agentes individuales, será una abrupta caída del precio de los activos que se ofrecen a cambio de dinero, lo que acarrea una posterior caída en las ventas generalizadas y en las ganancias asociadas a ellas. En definitiva, la “estampida” de Fisher conduce a lo que en macroeconomía se conoce como recesión; o, dicho de otra manera, incrementar las deudas puede ser percibido como bueno para los hogares y las empresas, pero muy malo, eventualmente, para la economía en su conjunto.

Como consecuencia de la crisis desatada en los años 2007-2008, se produjo un sensible aumento en el nivel de déficit fiscal de los países directamente afectados por la crisis. Frente a esta situación, muchos economistas influyentes comenzaron a aconsejar medidas de política económica tendientes a disminuir el déficit presupuestario de los Estados, con el argumento de que el alto nivel de déficit fiscal alcanzado era correctamente observado por el sector privado como decididamente no sustentable, lo que habría provocado mucha desconfianza y la consecuente caída en el nivel de inversiones (para hacer frente al déficit, el Estado solo puede extirpar recursos del sector privado, se argumenta). Si el Estado “ajusta” su presupuesto para achicar el déficit, lo que conseguirá, siguiendo esta línea de razonamiento, es regenerar el nivel de confianza en el sector privado, lo que inducirá a un mayor nivel de inversión y, con esto, a la recuperación de la economía.

La falacia de composición radica aquí en el simple hecho de ignorar las consecuencias que el déficit fiscal tiene en otros sectores de la economía. Si tenemos en cuenta estos efectos vemos, por ejemplo, que un déficit presupuestario del gobierno es una forma de canalizar el deseo del sector privado de ahorrar más (el Estado le vende un bono al sector privado, que ve así incrementado su ahorro). En momentos de mucha desconfianza en los mercados financieros (inundados de papeles considerados “tóxicos”), el déficit

¹ Economista norteamericano de la primera mitad del siglo XX.

fiscal puede no resultar el problema a solucionar sino, en realidad, la única manera que tiene el sector privado de ahorrar y acumular riqueza financiera (el déficit de un agente privado lo lleva su ruina, mientras que el déficit del Estado puede corresponderse exactamente con un superávit del sector privado, si el aumento de la deuda pública es lo que crea el aumento equivalente de la riqueza financiera privada).

Hemos presentado estos ejemplos de manera esquemática y superficial con el simple fin de graficar la importancia que tiene, para el análisis macroeconómico actual, una comprensión cabal de los numerosos y muchas veces graves problemas asociados con la falacia de composición. La enseñanza resulta clara: el razonamiento macroeconómico no se asienta necesariamente en lo que pensamos que resulta racional cuando analizamos la conducta de las unidades individuales de la economía. Los ejemplos citados muestran de manera elocuente situaciones donde la lógica de las acciones individuales desemboca directamente en irracionalidad colectiva. El estudio de la macroeconomía no puede, en suma, basarse exclusivamente en la lógica que se aplica al estudio de la microeconomía.